

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar belakang**

Barang atau komoditas dalam pengertian ekonomi adalah suatu objek atau jasa yang memiliki nilai. Nilai suatu barang akan ditentukan karena barang itu mempunyai kemampuan untuk dapat memenuhi kebutuhan. Dalam makro-ekonomi dan akuntansi, suatu barang sering dibandingkan dengan suatu jasa.

Barang didefinisikan sebagai suatu produk fisik yang dapat diberikan pada seorang pembeli dan melibatkan perpindahan kepemilikan dari penjual ke pelanggan. Istilah komoditas sering digunakan dalam mikroekonomi untuk membedakan barang dan jasa.

Melihat begitu pentingnya suatu barang dalam kehidupan manusia, maka permintaan akan berbagai jenis barang tidak akan pernah surut. Apabila kita hubungkan dengan jumlah barang yang semakin meningkat dan beragam, hal ini akan menyebabkan peningkatan permintaan terhadap suatu barang.

Dengan adanya peningkatan permintaan terhadap suatu barang, maka untuk memenuhi permintaan tersebut muncullah perusahaan-perusahaan yang bergerak di bidang distribusi untuk mendistribusikan barang-barang kepada konsumen. Banyaknya perusahaan-perusahaan distribusi yang mendistribusikan barang menyebabkan persaingan menjadi semakin ketat. Penawaran akan sebuah barang terkadang melebihi permintaan yang ada. Bagi perusahaan yang tidak dapat bersaing

baik dari segi harga maupun kualitas, lama kelamaan tidak dapat bertahan dalam bidang usaha ini.

Tujuan dari perusahaan adalah untuk mendapatkan keuntungan yang maksimal dan menghindari pemborosan yang diakibatkan oleh biaya atas operasional perusahaan. Untuk mencapai ini, perusahaan harus melakukan pengendalian internal yang efektif dan menemukan kelemahan-kelemahan pengendalian internal yang terdapat dalam perusahaan untuk menghindari pemborosan yang dapat mengakibatkan kerugian pada perusahaan.

Salah satu bagian yang vital dari perusahaan adalah penjualan. Dengan adanya penjualan, perusahaan akan mendapatkan hasil dari kegiatan produksi yang telah dilakukan oleh perusahaan untuk dijual oleh perusahaan kepada pihak luar atau pelanggan.

Dengan adanya kegiatan penjualan perusahaan, maka perusahaan mendapatkan hasil dari penjualan tersebut yang sering dikenal dengan pendapatan. Pendapatan kemudian dikurangkan dengan biaya-biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan untuk mendapatkan pendapatan tersebut yang akhirnya menjadi laba atau rugi perusahaan. Laba atau rugi perusahaan akan berdampak pada dapat atau tidaknya perusahaan meneruskan kelangsungan usahanya dan bersaing dengan perusahaan lain.

Oleh karena itu penting sekali untuk sebuah perusahaan beroperasi secara efektif demi mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan dalam persaingan yang ketat ini. Untuk beroperasi secara efektif, sebuah perusahaan distributor tidak mungkin hanya diawasi oleh pemiliknya saja maka diperlukan adanya pendelegasian wewenang terhadap karyawannya dan karyawan ini melakukan pengendalian intern yang dinamakan pemeriksaan operasional.

Menurut Guy dkk. (2003:419) audit operasional merupakan penelaahan atas prosedur dan metode operasi entitas untuk menentukan tingkat efektifitasnya. Pada kesimpulan tentang audit operasional, rekomendasi yang umumnya diberikan adalah memperbaiki prosedur. Audit operasional kadang-kadang disebut audit kinerja, audit manajemen, atau audit komprehensif. Pemeriksaan operasional dapat membantu manajemen dalam mengelola kegiatan secara efektif walaupun kegiatan usaha perusahaan semakin meningkat.

Pemeriksaan operasional dilakukan dengan tujuan pencarian fakta untuk memberikan informasi kepada pihak yang membutuhkan, bukan untuk mencari kesalahan. Pemeriksaan operasional diharapkan dapat menemukan dan mencegah kecurangan.

Salah satu kegiatan dalam perusahaan yang dikelola dengan baik akan sangat menunjang pencapaian tujuan perusahaan, seperti yang kita ketahui bahwa tujuan perusahaan adalah untuk mendapatkan laba yang sebesar-besarnya. Oleh karena itu, diperlukan barang untuk dijual dengan spesifikasi yang tepat, kualitas yang baik, harga yang wajar, jumlah yang tepat, pengiriman barang sesuai dengan keinginan konsumen, dan pengiriman dilakukan tepat waktu.

Penjualan bertanggung jawab besar terhadap laba yang akan didapatkan oleh perusahaan dalam melakukan usahanya. Oleh karena itu, penting sekali bagi kegiatan penjualan untuk dapat beroperasi secara efektif.

Pada tahun 2006, produsen semen PT Indocement Tunggul Prakarsa (ITP) yang berlokasi di plan 12 Tanjung wilayah Kabupaten Kotabaru, Provinsi Kalimantan Selatan gagal mencapai target penjualan periode Januari-Desember 2006 yang semula dipatok 2,52 juta ton. Manajer PT ITP Tanjung, Achmadi di Kotabaru,

menyebutkan kegagalan mencapai target penjualan tersebut murni disebabkan faktor internal perusahaan yang masih terus melakukan pembenahan di berbagai bidang untuk menuju perusahaan besar swasta yang terbaik di kelasnya.

Berdasarkan masalah yang timbul dalam penjualan, penulis tertarik untuk melakukan sebuah penelitian pada suatu perusahaan untuk mengetahui masalah dari bagian penjualan dengan melakukan pemeriksaan operasional. Berdasarkan pada uraian diatas, penulis tertarik untuk melakukan penelitian pada PD. DJASA MEKAR yang berjudul **“PENGARUH PEMERIKSAAN OPERASIONAL TERHADAP EFEKTIFITAS PENJUALAN.”**

## **1.2 Identifikasi Masalah**

Beberapa masalah yang akan dibahas oleh peneliti:

1. Apakah pemeriksaan operasional telah diterapkan di perusahaan secara memadai?
2. Apakah pemeriksaan operasional berpengaruh secara signifikan terhadap efektifitas dan efisiensi dalam penjualan?

## **1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian**

Berdasarkan masalah–masalah yang ada, maka tujuan dari penelitian ini adalah untuk:

1. Untuk mengetahui sejauh mana pemeriksaan operasional telah diterapkan secara memadai di perusahaan
2. Untuk mengetahui apakah peranan pemeriksaan operasional berpengaruh secara signifikan terhadap efektifitas dan efisiensi dalam penjualan

#### **1.4 Kegunaan Penelitian**

Dengan adanya penulisan atas penelitian ini, penulis berharap agar penulisan ini dapat bermanfaat bagi:

1. Bagi akademis, diharapkan dengan penulisan penelitian ini dapat dijadikan referensi yang dapat digunakan untuk menambah pengetahuan dan gambaran mengenai peranan pemeriksaan operasional terhadap efektifitas penjualan. Dan digunakan sebagai perbandingan antara teori-teori yang telah didapatkan melalui jalur akademis dengan praktek yang sebenarnya mengenai peranan audit operasional dalam sebuah perusahaan terhadap kegiatan penjualan.
2. Bagi praktisi bisnis, dapat dijadikan saran dan masukan kepada pihak manajemen yang dapat membantu pihak manajemen untuk menganalisis dan mengevaluasi pemeriksaan operasional yang berguna untuk mencapai efektifitas penjualan.